Tweede Kamer der Staten-Generaal 2

Vergaderjaar 2014–2015 Aanhangsel van de Handelingen

Vragen gesteld door de leden der Kamer, met de daarop door de regering gegeven antwoorden

1076

Vragen van de leden **Van Veen** en **Ten Broeke** (beiden VVD) aan de Minister van Economische Zaken over *het artikel «Twentse bedrijven op weg naar Duitse grond»* (ingezonden 5 december 2014).

Antwoord van Minister **Kamp** (Economische Zaken) (ontvangen 21 januari 2015)

Vraag 1
Bent u bekend met het artikel «Twentse bedrijven op weg naar Duitse grond»?[1]

Antwoord 1
Ja.

Vraag 2, 3, 4 en 8
Is het waar dat alleen dit jaar al zes Twentse bedrijven naar Gildehaus zijn verhuisd of daar hebben uitgebreid en dat het erop lijkt dat meerdere Twentse en Achterhoekse bedrijven naar Duitsland zullen verhuizen?
Wat zegt dit bericht over het Nederlandse investerings- en vestigingsklimaat?
Herkent u de ontwikkeling dat Nederlandse bedrijven in de grensregio's aan de andere kant van de grens gaan investeren? Zo ja, welke signalen heeft u daarover ontvangen? Welke gevolgen heeft het voor de werkgelegenheid in Nederland?
Bent u bereid om in kaart te brengen hoe het Nederlandse vestigingsklimaat in de grensregio's verschilt van Duitsland en België en daarbij de verschillen te duiden?

Antwoord 2, 3, 4 en 8
Zie mijn brief van 20 januari 2015 (Kamerstuk 32 637, nr. 164) over het vestigingsklimaat Twente en de sluiting van de Philips-vestiging in Emmen.

Vraag 5
Wat is het gemiddelde verschil in grondprijs tussen de grensgemeenten in Nederland en in Duitsland?

[1] «Twentse bedrijven op weg naar Duitse grond», Tubantia (29 november 2014)

ah-tk-20142015-1076
ISSN 0921 - 7398
'S-Gravenhage 2015

Antwoord 5
Grondprijzen worden mede door de markt bepaald; ze hangen o.a. samen met de economische ontwikkeling van de regio, de aanwezige fysieke en digitale infrastructuur, beschikbaarheid van arbeid en verkopersbelangen. De situatie verschilt sterk per regio. De grondprijzen kunnen in Duitsland significant, circa factor 5/6 oftewel 80–130 euro per m^2, lager zijn ten opzichte van de regio Twente/Achterhoek.

Vraag 6
Is bekend hoeveel internationale bedrijven Duitsland als vestigingslocatie verkiezen boven Nederland en waarom?

Antwoord 6
Over 2013 is van zes projecten bekend dat Duitsland boven Nederland is verkozen.[2] In twee gevallen betrof het bedrijven die al een link met Duitsland hadden, in twee gevallen gaf de Duitse afzetmarkt de doorslag, in één geval speelden lagere kosten (een combinatie van energie-, arbeids-, grondkosten en kosten voor levensonderhoud) een rol en in één geval was het acquisitietraject met Duitsland al te ver doorlopen om alsnog de keuze voor Nederland te maken.

Vraag 7
Benaderen Nederlandse ambtenaren ook Duitse en Belgische bedrijven over de grens met het aanbod om zich in Nederland te komen vestigen, net zoals het Duitse Bundesamt Nederlandse bedrijven benadert met aantrekkelijke voorwaarden?

Antwoord 7
Nee, er is geen actieve ambtelijke lobby om Duitse bedrijven naar Nederland te lokken. Verzoeken van Duitse bedrijven die zich oriënteren om zich in Nederland te vestigen worden uiteraard wel opgepakt. De NFIA richt zich bijvoorbeeld op de acquisitie van buitenlandse bedrijven en investeerders in Nederland. Ook de participatie-activiteiten van de regionale ontwikkelingsmaatschappijen hebben buitenlandse ondernemers in het vizier.

Vraag 9
Wat is de rol van de regionale steunkaart in het aantrekken van bedrijven?

Antwoord 9
De regionale steunkaart maakt het mogelijk om in enkele vooraf aangewezen gebieden, waaronder de Achterhoek, beperkte staatssteun te geven. De regio's die zijn aangewezen op de steunkaart kunnen op basis van de kaart zelf een regeling opstellen, die een extra stimulans is voor bedrijven om zich te vestigen of om zich uit te breiden. De uitvoering van deze regeling vindt vervolgens decentraal plaats, onder verantwoordelijkheid van de betreffende provincie of gemeente. Een goed voorbeeld is de subsidieregeling Regionale Investeringssteun Groningen, ten behoeve van ondernemingen in vooral het Eemsdelta-gebied.

[2] Bron: NFIA